



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Análisis del sistema de aduanas español en el marco de la Unión Europea

Grado en Economía

Presentado por:

Ángela Marcos Bachiller

Tutelado por :

Maria José Prieto Jano

Valladolid, 24 de Junio de 2025

RESUMEN

En este trabajo se analizará el sistema de aduanas de España en el contexto de la Unión Europea. Se parte de una contextualización general sobre qué son las aduanas, sus funciones y el proceso aduanero habitual.

Se repasará la evolución histórica del sistema aduanero español, especialmente los cambios producidos tras la adhesión a la UE. Posteriormente, se estudiará el Código Aduanero de la Unión Europea (CAU) y la normativa complementaria.

Se explicará cómo se aplican los aranceles en las fronteras españolas con respecto a bienes de países no miembros, así como su impacto en las exportaciones.

También se analizará la evolución de la recaudación arancelaria en nuestro país desde 1995, su relación con el volumen de importaciones y el destino de esos ingresos. Por último, se abordarán las relaciones comerciales de España con terceros países dentro de Europa y los desafíos geopolíticos actuales.

PALABRAS CLAVES

Aduanas, arancel, Código Aduanero Común, recaudación, relaciones comerciales

ABSTRACT

This paper will analyze the Spanish customs system in the context of the European Union. It starts with a general contextualization of what customs are, their functions and the usual customs process.

The historical evolution of the Spanish customs system will be reviewed, especially the changes produced after the accession to the EU. Subsequently, the Customs Code of the European Union (CAU) and complementary regulations will be studied.

It will be explained how tariffs are applied at Spanish borders with respect to goods from non-member countries, as well as their impact on exports.

The evolution of tariff collection in our country since 1995, its relationship with the volume of imports and the destination of these revenues will also be analyzed. Finally, Spain's trade relations with third countries within Europe and the current geopolitical challenges will be examined.

KEYWORDS

Customs, tariff, Union Customs Code, revenue, trade relations

ÍNDICE

1. Introducción.....	5
1.1. Justificación.....	6
1.2. Objetivos.....	7
1.3. Metodología.....	8
2. Contextualización del sistema de aduanas.....	9
3. Evolución histórica del sistema de aduanas en España.....	12
3.1. Evolución del sistema de aduanas anterior a la entrada de la Unión Europea.....	12
3.2. Cambios en el sistema de aduanas con la entrada en la Unión Europea.....	13
4. Marco Normativo del sistema de aduanas en España.....	14
4.1. La normativa europea de las aduanas y su integración en el sistema español.....	14
4.2. El Código Aduanero de la Unión Europea (CAU).....	16
4.3. Reglamentos complementarios al sistema de aduanas.....	18
5. Explicación y aplicación de los aranceles Europeos en España.....	19
5.1. Explicación y aplicación de los aranceles a la importación en España.....	20
5.2. Explicación y aplicación de los aranceles a la exportación en España.....	22
6. Recaudación arancelaria en las aduanas españolas.....	23
6.1. Evolución de la recaudación por aranceles en España.....	24
6.2. Destino de la recaudación aduanera española.....	28
7. Los acuerdos y las relaciones comerciales internacionales: socios estratégicos y tensiones globales.....	29
7.1. Acuerdos comerciales de la Unión Europea.....	31
7.2. Antecedentes al contexto actual de relaciones comerciales.....	33
7.2.1. La rápida modernización China.....	33
7.2.2. La gran potencia mundial (EEUU).....	34
7.3. La primera guerra comercial.....	35
7.4. Contexto aduanero actual del comercio internacional.....	36
8. Conclusiones y reflexiones.....	38
Bibliografía.....	41
Anexos.....	43

ÍNDICE DE FIGURAS

Gráfico 1: Evolución de la recaudación por aduanas en España (1995–2023)..... 25

Gráfico 2: Evolución del volumen de importaciones en España (1995–2023)..... 26

1. Introducción

En un mundo cada vez más globalizado cada país busca satisfacer sus necesidades, sin dejar de lado sus propios intereses económicos, esto es, se trata de equilibrar la apertura al mundo exterior, protegiendo los sectores estratégicos. A lo largo de los años la forma de producción ha ido adquiriendo cambios importantes en el mundo, se ha pasado de procesos productivos autárquicos y enfocados al consumo interno para así evitar la dependencia respecto a otros países tras un periodo de incertidumbres, producidos por guerras, catástrofes ...

Por lo que respecta a los países del entorno de la Unión Europea y de la OCDE, se ha pasado de un estado autárquico a un proceso político y económico democratizador más enfocado en la liberalización económica, lo que dio lugar a una mayor interconexión entre países, y con ello, se ha pasado a una mayor división de los procesos productivos que ha facilitado un mayor tránsito de mercancías, dando lugar a apertura de fronteras y un mayor crecimiento económico. Por todo lo anterior, se puede constatar que estos cambios han dado lugar a la necesidad de una mayor regulación de la política comercial para fomentar un marco adecuado a los sistemas de aduanas que permita garantizar la seguridad y la protección del país, frente a prácticas comerciales irregulares.

En el caso de nuestro país, España, desde la adhesión a Europa en 1986, se ha vivido una explosiva evolución, especialmente en lo que respecta a la política comercial, lo que engloba el sistema de aduanas, la aplicación de aranceles y las relaciones comerciales con el resto de países de nuestro entorno. Dicho lo anterior, cabe destacar la importancia del comercio internacional como motor para el crecimiento económico y la prosperidad española, por ello, la integración de España en el mercado europeo ha implicado la cesión de estas competencias comerciales a las instituciones europeas con el objetivo de maximizar las oportunidades de desarrollo de nuestro comercio exterior.

El presente trabajo se centra en analizar el funcionamiento del sistema aduanero español dentro del marco normativo europeo, destacando el papel económico que desempeñan las aduanas, los aranceles y su regulación normativa.

Asimismo, se va a estudiar la evolución de los aranceles en España desde su integración en la Unión Europea. Dentro de este análisis evolutivo, se hará referencia a la recaudación por

aranceles y el destino que se da a estos ingresos. Todo ello, en su conjunto resulta de vital importancia para comprender la situación comercial actual marcada por las tensiones comerciales internacionales y el resurgir de políticas proteccionistas en diferentes países. Todo lo anterior va a permitir ofrecer una visión crítica de cómo afectarán estas tensiones en la política arancelaria, a nuestras empresas exportadoras y los ciudadanos españoles como consumidores.

1.1. Justificación

Por todo lo anterior, la elección del tema objeto de estudio se justifica en la necesidad de comprender una de las estructuras claves del comercio internacional, como es el sistema de aduanas.

El sistema aduanero es un tema complejo, debido a que, aunque la normativa aduanera española y la aplicación de aranceles están regulados en gran medida por la Unión Europea, en la práctica los procedimientos aplicados en las aduanas se llevan a cabo en el propio país, para garantizar su correcto funcionamiento, así como garantizar la correcta recaudación. Además, la información sobre los procesos de importación y exportación, el conocimiento de los diferentes tipos de aranceles y todo lo concerniente al sistema de aduanas son amplios temas que resultan poco comprensibles para el ciudadano de a pie, por tanto, se quiere poner luz sobre este tema.

Desde el punto de vista empresarial, como en el caso anterior, resulta esencial para las empresas conocer el funcionamiento y el proceso del sistema de aduanas en nuestro país, ya que afecta directamente a sus costes, beneficios y a sus oportunidades en el caso de abrirse al exterior.

En este sentido, la gran dependencia de España de la importación en ciertos sectores refuerza la necesidad de que las empresas conozcan el funcionamiento del sistema de aduanas, ya que muchas dependen del acceso fluido a bienes y servicios del exterior para mantener su actividad. Al mismo tiempo, la exportación representa una vía clave para el crecimiento económico y la internacionalización de las empresas nacionales.

Por otro lado, este trabajo se justifica en la importancia de explicar el por qué de las tensiones actuales comerciales, en las disputas por el control del mercado y en los cambios constantes en los tipos arancelarios, y por ende en el conjunto de la economía de nuestro país.

1.2. Objetivos

Con el presente trabajo se persigue como objetivo, como se ha dicho anteriormente, abundar en el conocimiento del sistema general de aduanas. Se van a estudiar tanto los reglamentos comunitarios como su implementación práctica en España.

Dicho lo anterior, se busca contextualizar el sistema aduanero español dentro del marco de aduanas de la Unión Europea. Para ello, se muestra su evolución histórica del sistema aduanero junto al análisis de la recaudación fiscal producto de la relación de nuestro país en el ámbito internacional.

Para ello, es necesario comprender los procedimientos que se llevan a cabo dentro de las aduanas para la entrada y salida de mercancías, junto a las tareas de gestión logística y otros trámites que garanticen la seguridad del comercio y que agilice los tiempos de espera de dichas mercancías en las aduanas.

Sucesivamente, otro de los objetivos planteados, una vez explicado el proceso del sistema de aduanas, es clarificar el procedimiento de la aplicación de aranceles y su procedimiento de pago en aduanas. En resumen, mostrar cómo la normativa europea en materia comercial es la base sobre la que se organiza y gestiona el sistema aduanero español. Solo entendiendo esa legislación común es posible analizar adecuadamente cómo se aplican los aranceles y cómo funcionan las aduanas en España.

Finalmente, nos servirá para comprender la finalidad de tener un sistema comunitario en toda la Unión Europea, así como sus ventajas e inconvenientes. Asimismo, avanzaremos analizando cómo influyen las relaciones comerciales de la Unión con terceros países, a través de acuerdos, y de cómo las relaciones comerciales pueden afectar a la política arancelaria, a

la competitividad de las empresas españolas europeas y al acceso a los mercados internacionales.

Todos estos objetivos van a proporcionar una visión del sistema aduanero español dentro del marco comunitario, entendiendo la relevancia del sistema de aduanas y la finalidad de imponer aranceles como medio de protección. De este modo, nos permitirá ofrecer una base sólida para valorar el papel de las aduanas en el comercio global, en la recaudación fiscal y en la protección del mercado interior frente a posibles cambios en las políticas comerciales internacionales.

1. 3. Metodología

Para alcanzar los objetivos propuestos, se ha seguido una metodología de carácter descriptivo y analítico, basada en la consulta de fuentes académicas, legales, estadísticas y documentales. El presente trabajo se estructura en etapas interrelacionadas que permiten comprender de forma completa el sistema de aduanas español dentro del comercio global.

En primer lugar, con el objetivo de analizar el sistema aduanero español, es necesario contextualizar el papel que desempeñan las aduanas a nivel global. Se va a realizar un recorrido histórico para entender su evolución, prestando especial atención a los cambios producidos antes y después de la adhesión de España a la Unión Europea.

A partir de este punto, se va a revisar la legislación europea vigente, que constituye el marco normativo común aplicable a todos los países miembros, incluida España. Dado que la política aduanera es una competencia exclusiva de la UE, es esencial analizar cómo este conjunto normativo se incorpora y se aplica en el sistema aduanero español. Para ello, se han consultado artículos académicos, informes técnicos y documentos legales con el fin de realizar un análisis estructurado y comprensible.

También, se han revisado bases de datos de organizaciones nacionales e internacionales como las estadísticas de la Agencia Estatal de Administración Tributaria y del comercio

exterior (Datacomex) para analizar y estudiar la evolución de la recaudación por aranceles en aduanas en España en relación con el volumen total de las importaciones españolas. Para ello, hemos aplicado procedimientos técnicos para poder reflexionar sobre la importancia estratégica de las aduanas en el contexto actual de globalización y de conflictos comerciales.

Todo ello, ha permitido el análisis del contexto internacional y de qué manera influyen los acuerdos comerciales en los tipos arancelarios, pudiendo incluso perjudicar a empresas.

Nos hemos centrado en los acuerdos comerciales firmados por la Unión Europea con terceros países y en el surgimiento de tensiones comerciales globales. Para ello, hemos consultado documentos oficiales de organismos de la Unión Europea e internacionales, para ver cómo influyen en España dichos acuerdos y tensiones.

2. Contextualización del sistema de aduanas

Para comenzar, se va a desarrollar una contextualización del sistema de aduanas. Para ello, es necesario estudiar qué son las aduanas, qué funciones desempeñan y cuál es su papel en el comercio internacional.

Las aduanas son las oficinas públicas gubernamentales encargadas de controlar los movimientos de mercancías, es decir, las operaciones para registrar las entradas y salidas en un país. Generalmente, las aduanas están establecidas en costas y fronteras y puntos de movimiento de mercancías como aeropuertos, puertos marítimos, etc. También, en algunos países, aparte del movimiento de mercancías, se controla el flujo de personas. Su principal función es garantizar la seguridad y el cumplimiento de las normas comerciales, protegiendo a las empresas del país y a los ciudadanos.

Por otro lado, el conjunto de regulaciones que dirigen los sistemas de aduanas se conoce como “derecho aduanero”. El derecho aduanero es un derecho transversal, en general, son un conjunto de normas de carácter jurídico, administrativo, fiscal,... que controlan los flujos de mercancías, personas y transportes. En el contexto comercial internacional, cada Estado controla su propio derecho aduanero para sus propios intereses y beneficios, incluso puede aplicar medidas adicionales de control en aduanas.

Además, existen organismos internacionales, como la Organización Mundial de Aduanas (OMA) o la Organización Mundial del Comercio (OMC), que establecen directrices comunes para crear un comercio internacional justo y legal.

2.1. El funcionamiento y proceso en las aduanas

En este apartado, explicaremos de manera detallada cómo se lleva a cabo el despacho de aduanas, centrándonos específicamente en el contexto de la Unión Europea, ya que, como veremos más adelante, el sistema de aduanas de España está regulado por la Unión Europea. Este procedimiento es obligatorio y común en todos los países miembros de la Unión Europea, un proceso utilizado tanto en las importaciones como en las exportaciones. La gestión de los trámites de importación y exportación durante el despacho de aduanas es responsabilidad del correspondiente agente aduanero.

Una vez llega la mercancía al despacho de aduanas, se debe presentar la documentación necesaria, conocida como declaración aduanera. Esta declaración aduanera en Europa se realiza mediante el Documento Único Administrativo (DUA) en Europa. El DUA es un formulario donde se recopila información sobre la operación de importación y exportación.

Relacionado con lo anterior, uno de los documentos adicionales más importantes en el proceso aduanero es la factura comercial, donde es necesario detallar:

- Datos del vendedor y comprador, dirección, NIFS,...
- Descripción detallada del producto, cantidades y valor unitario
- Valor total de la mercancía
- Las reglas que definen las obligaciones y responsabilidades de cada una de las partes, quién asume el transporte, el seguro y otros costos; en resumen, el Incoterm.
- País de origen de la mercancía

Además, es necesario contar con licencias de importación o exportación. Estas licencias garantizan el cumplimiento de la normativa nacional e internacional y, por ende, la seguridad

para los ciudadanos y el entorno. Junto a estos documentos, es importante el certificado de origen, que acredita la procedencia y el destino de la mercancía, así como, si puede favorecerse, de beneficios arancelarios debido a acuerdos comerciales entre países.

Una vez presentada la documentación de la declaración aduanera, se clasifican las mercancías según su naturaleza mediante un código internacional, el Sistema Armonizado (SA). Este código internacional, una vez entra en aduanas europeas se le añaden dos o cuatro cifras adicionales, formando así la Nomenclatura Combinada (NC) o TARIC (Tarifa Integrada Comunitaria), que determina los aranceles aplicados a cada producto.

Es importante remarcar que tanto en las importaciones como en las exportaciones se lleva a cabo el despacho de aduanas.

Una vez aprobado el despacho de aduanas, si procede, se puede requerir a una inspección aleatoria o selectiva que permita un control más detallado. Finalizado este despacho de aduanas, la mercancía queda liberada en el país para su transporte al destino final.

En conclusión, la correcta ejecución del despacho de aduanas depende de la presentación adecuada de la documentación, del cumplimiento de las normas y de una buena clasificación de las mercancías. En el caso de España, conocer su funcionamiento implica tener en cuenta su integración en el marco europeo; para ello, es fundamental situarnos en un contexto histórico y normativo tanto nacional como internacional.

3. Evolución histórica del sistema de aduanas en España

Para comprender la situación actual de España en materia de aduanas y su recaudación, es necesario realizar un recorrido histórico que permita entender cómo han evolucionado los sistemas de control y tributación aduanera. La historia ofrece claves fundamentales para analizar las transformaciones que han tenido lugar y el por qué de estas transformaciones, especialmente con la incorporación de España a la Unión Europea, y cómo estos cambios se ven reflejados en el contexto actual.

3.1. Evolución del sistema de aduanas anterior a la entrada de la Unión Europea.

Desde las primeras civilizaciones el comercio ha sido clave en la economía, el control de las rutas comerciales y de mercancías ha sido clave para el desarrollo social y económico de las distintas potencias y reinos, así como la imposición de los primeros aranceles o pagos en los puntos de intercambio de estas. El comercio y las rutas eran las principales fuentes de poder y financiación, los aranceles controlaban el intercambio de mercancías beneficiando al Estado que las imponía en su recaudación. Durante la Edad Media y Moderna, España usó estos tributos para sostener el poder real y proteger su economía; con el descubrimiento de América, España se convirtió en una gran potencia mundial, la llegada de alimentos, de metales preciosos van a expandirse a través de puertos españoles como el de Sevilla o Cádiz y con fuertes impuestos proteccionistas aplicados a importaciones y exportaciones, como es el arancel del “almojarifazgo”. En el siglo XIX, ante una sociedad y economía en crisis, se adoptaron aranceles proteccionistas para defender una industria débil y compensar la pérdida de ingresos derivada del colapso del sistema colonial con la llegada del nuevo siglo. La política proteccionista y aislada se mantuvo durante este siglo, orientada a preservar la producción nacional generando barreras aduaneras y económicas, limitando la modernización del país y la integración en el comercio exterior, además de la crisis del sistema de la Restauración, continuas guerras y revueltas y la dictadura franquista, generó un descontento social tenso que se vería acarreado en los siguientes años.

La muerte de Francisco Franco en 1975 va a ser el paso definitivo para el paso a la transición democrática. El reinado de Juan Carlos I va a ser un periodo de inestabilidad debido a los años anteriores, junto con la crisis del petróleo que afectó gravemente a España debido a su gran dependencia. Todo ello, unido a la demanda de la sociedad y la búsqueda del crecimiento económico, va a dar lugar a buscar un acercamiento a Europa como vía principal. Durante este periodo se realizan cambios importantes, Europa nos lleva a un periodo de cambios, la Constitución de 1978, la descentralización de poder con la creación de las Comunidades Autónomas, la creación de nuevos partidos democráticos,... pero la adhesión a la Comunidad Económica Europea no ocurrirá hasta 1986. España adoptó la política común europea, abandonó la autarquía anterior y el proteccionismo nacional, una política que buscaba el desarrollo económico, es tal el crecimiento en el periodo que España crece por encima de la Unión Europea debido a una política monetaria y fiscal restrictiva llevada a cabo

por el PSOE, a unas reformas internas para la creación de empleo, la creación de obras públicas y ayudas a los ciudadanos. Se abren las fronteras a los países miembros de la CEE y del exterior, fomentando la inversión extranjera para la modernización empresarial y dinamizar la economía. Con la entrada en la CEE España se regirá por la Unión Aduanera, creada en 1968, sus reglamentos e incorporándose al mercado común de Europa.

A partir de la firma del Tratado de Maastricht en 1992 y la imposición del cumplimiento de unos objetivos, se estableció el acuerdo definitivo para los países miembros en el Tratado de la Unión Europea (TUE) donde España y el resto de países miembros de la CEE firman por la formalización de la Unión Europea.

3.2. Cambios en el sistema de aduanas con la entrada en la Unión Europea

En este apartado, se analizarán los principales cambios del sistema español de aduanas con la adhesión en la Unión Europea, ya que fue un gran paso en la historia de España y aunque nos centremos en lo comercial, este acontecimiento también supuso un antes y un después en la sociedad española, así como en la economía y legislación.

Con el Tratado de Maastricht (1992) se fundó la Unión Europea que entró en vigor en 1993 y consolidó la antigua Comunidad Económica Europea. Esto es, la integración hacia una política común más profunda que fomente la paz, el desarrollo económico y la igualdad de oportunidades. Además, se creó el mercado único bajo 4 libertades: la libre circulación de mercancías, de servicios, de capital y de personas. Con el Acuerdo de Schengen, en 1995, se suprimieron los controles en las fronteras para los ciudadanos de los países miembros, se da un enfoque más integrado no solo del comercio o la economía, sino también de distintas políticas. Al mismo tiempo supuso la integración de la ciudadanía europea, del derecho al voto y un paso muy importante, la moneda única para toda la Unión Europea.

La Unión Europea, por consiguiente, es la organización política y económica que surge de los diversos tratados internacionales, cuyo objetivo es coordinar y armonizar políticas comunes entre sus Estados miembros. Algunas competencias de los países son cedidas totalmente a la UE para que esta actúe en su nombre en esos ámbitos, en su política monetaria, política comercial y aduanera, entre otras; en otros entornos solo actúa parcialmente. En cuanto al

comercio, Europa establece las distintas regulaciones y normativas aduaneras, negocia y firma los acuerdos internacionales, estableciendo relaciones comerciales beneficiosas para el conjunto de los países y evolucionando para adaptarse a las distintas necesidades.

4. Marco Normativo del sistema de aduanas en España

La adhesión de España a Europa implica que parte de su soberanía sea cedida en ciertos ámbitos para favorecer la integración y cooperación. La Unión Europea tiene competencia exclusiva en la Política Comercial, la legislación y regulación aduanera establecen un sistema aduanero común para todos sus Estados miembros. Por ello, el primer paso es analizar la normativa europea y cómo esta se ha integrado en el ordenamiento español.

4.1. La normativa europea de las aduanas y su integración en el sistema español

El fin de la Segunda Guerra Mundial supuso el paso definitivo para comenzar a pensar en el cambio que necesitaba la sociedad, la economía y la política. Tras la guerra se generó un clima tenso e inestable, marcado por la pobreza, la inseguridad y la destrucción de ciudades. Los altos costos materiales y humanos también contribuyeron a esta situación.

Para evitar conflictos posteriores, nació la idea de crear un modo de actuación común, un gobierno que uniese a los países en la toma de decisiones, todas ellos, en torno al mismo objetivo y fin común. Aunque, delimitando las responsabilidades comunes y dando independencia a los países, generando así un ambiente de paz y cooperación.

Un primer paso de unión común fue la Unión Aduanera de Benelux, creada en 1948 para facilitar el comercio y la protección conjunta. Esto supuso la unión de Luxemburgo, Países Bajos, Bélgica y posteriormente Francia y Reino Unido, con fines estratégicos y defensivos frente al bloque soviético, lo que fomentaría las futuras alianzas.

En 1950, gracias a la declaración de Robert Schuman, Ministro de Asuntos Exteriores francés, se planteó la creación de una comunidad para gestionar la producción de Carbón y Acero. Como resultado, en 1952 se creó finalmente la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA), donde se buscaba integrar los sectores estratégicos evitando así futuras guerras y sentar las bases de una cooperación económica real. La CECA supuso una de las primeras

instituciones en el que se unían Francia, Italia, la República Federal Alemana y los países de Benelux.

El segundo paso a la integración europea fue el 25 de marzo de 1957, con la firma del Tratado de Roma, donde se firmó el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea (CEE). Uno de los objetivos más importantes fue la creación de la Unión Aduanera, centrada en la eliminación de barreras internas y la creación de un arancel exterior común para las mercancías procedentes del exterior. Esta política aduanera se recogió en el Reglamento (CEE) n.º 950/68 del Consejo, que sentó las bases del mercado único.

Con la incorporación de nuevos países a la CEE, el sistema evolucionó. En este contexto, el 23 de julio de 1987 se establece el Reglamento (CEE) n.º 2658/87 del Consejo relativo a la Nomenclatura Arancelaria (NC) y la Tarifa Integrada Comunitaria (TARIC), facilitando el control aduanero y la implantación del arancel común. Desde entonces, la Unión Aduanera ha sido un pilar esencial del mercado único europeo, garantizando la libre circulación de mercancías dentro de la UE, la protección de las fronteras exteriores y el cumplimiento de los estándares de seguridad.

A partir de ese momento, desde que España es miembro de la CEE, dejó de tener una política aduanera propia y se integró plenamente en la Unión Aduanera Europea. Las normas comunes que regulan el funcionamiento del sistema comercial actual han sido el resultado de un proceso de evolución.

En 1992, se da un paso clave con la adopción del Reglamento (CEE) n.º 2913/92, que estableció el primer Código Aduanero Comunitario, donde se unificaron los diferentes regímenes aduaneros que existían hasta entonces en Europa. Con el tiempo desde la adopción, este código se ha ido modificando adaptándose a las necesidades del comercio internacional. Para ello, se introdujeron como el Reglamento (CE) no 648/2005 y el Reglamento (CE) no 450/2008, por el que se establece el código aduanero modernizado. Sin embargo, este código modernizado nunca llegó a aplicarse completamente, por lo que fue necesario un nuevo marco más claro y operativo.

Por esta razón, se impulsó un nuevo marco legal más claro y efectivo. El resultado fue el actual Reglamento (UE) n.º 952/2013, que entró en vigor como Código Aduanero de la Unión (CAU).

4.2. El Código Aduanero de la Unión Europea (CAU)

Una vez contextualizada la creación del sistema común de aduanas europeo, vamos a analizar la legislación y las directrices que se llevan a cabo en este reglamento, examinando los aspectos claves para comprender su posterior implantación en el sistema español.

El Código Aduanero de la Unión (CAU) aprobado por el Reglamento (UE) n.º 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de octubre de 2013. Este reglamento armoniza todos los procesos aduaneros que se habían dado en la Unión Europea, con el objetivo de establecer un único marco legal. En otras palabras, unir en un mismo reglamento todas las normas comunes para la gestión y la ejecución de los procedimientos aduaneros.

Aunque el CAU se aplica en todo el territorio aduanero de la Unión, existen algunas excepciones como:

- En Dinamarca: las Islas Feroe y Groenlandia.
- En Alemania: la isla de Helgoland y el territorio de Büsingen.
- En España: las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.
- En Francia: los territorios de ultramar a los que se aplican las disposiciones de la cuarta parte del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE).
- En Italia: los municipios de Livigno y Campione d'Italia, así como las aguas del lago de Lugano comprendidas entre la orilla y la frontera política entre Ponte Tresa y Porto Ceresio.

Además, establece territorios fuera de los estados miembros de la UE que a través de acuerdos o tratados se incluyen en las disposiciones del CAU. Por ejemplo, el territorio del Principado de Mónaco que se define en el Convenio Aduanero y los territorios en Reino Unido de Akrotiri y Dhekelia.

Pese a estas excepciones, todos los países miembros deben aplicar el CAU, pero cada país administra sus propias fronteras y aduanas, pero bajo esta reglamentación.

Para realizar operaciones dentro del territorio europeo, los operadores económicos europeos deben estar registrados ante las autoridades aduaneras nacionales mediante el EORI (Número de Registro e Identificación de Operadores Económicos). Este número de identificación, único y válido en toda la Unión Europea, permite realizar todas las operaciones aduaneras en el territorio. Además, es un modo de seguimiento y control de las mercancías que circulan en Europa para asegurar un comercio transparente.

De forma similar ocurre con un país tercero, ya que, para poder introducir sus bienes de manera legal en Europa debe disponer de un declarante autorizado. Este declarante debe ser una empresa o persona establecida en la Unión Europea o registrada en el EORI. En definitiva, la empresa extranjera no tiene que disponer de un número EORI, pero si necesita actuar a través de un operador económico registrado.

Dentro de este código, se utiliza una herramienta importante, el Arancel Aduanero Común (AAC). Este Arancel Aduanero Común, recoge todos los derechos de importación y exportación aplicables a la UE y se basa en la Nomenclatura Combinada (NC) de las mercancías establecida en el Reglamento (CEE) no 2658/87.

Esta nomenclatura combinada se trata de un sistema de codificación de mercancías a través de 8 dígitos:

- Los seis primeros dígitos corresponden al Sistema Armonizado (SA), de uso internacional.
- Los dos últimos los añade la UE para clasificaciones específicas.

Por tanto, la clasificación de mercancías permite, aplicar aranceles aduaneros comunes adecuados a cada producto, determinar si los productos se pueden beneficiar de un acuerdo comercial, así como si se necesita un control específico.

A pesar de la libre circulación de mercancías en UE, el CAU prevé la posibilidad legal de aplicar aranceles o restricciones a la exportación en casos excepcionales.

El CAU regula también los derechos de tránsito comunitarios de las mercancías. El tránsito comunitario permite que las mercancías importadas de terceros países, una vez que ingresen en un país miembro de la UE, tengan libertad en todo el territorio. Dicho de otro modo, cuando la mercancía se introduce en el territorio aduanero europeo y se realiza el despacho de aduanas, si el destino final no es el país de entrada, no se pagarán aranceles hasta que la mercancía llegue a su destino final. En cambio, si el destino final de la mercancía fuese el país de entrada, se deberá pagar en el despacho de aduanas de ese país.

Cuando existen dudas respecto a origen o a su tratamiento arancelario se establece una decisión vinculante; esta puede ser de dos tipos:

- La Información Arancelaria Vinculante (IAV) indica con precisión el código numérico arancelario correspondiente a aplicar.
- La Información Vinculante de Origen (IVO) da una respuesta sobre el país al que pertenece ese producto.

4.3. Reglamentos complementarios al sistema de aduanas

El Código Aduanero establece un marco general del sistema aduanero Europeo pero en ciertos procedimientos requiere de normas complementarias. Estas normas complementarias deben desarrollar sus disposiciones en detalle y permitir su puesta en práctica.

El Reglamento Delegado (UE) 2015/2446 de la Comisión, de 28 de julio de 2015, donde se completa el Reglamento (UE) nº 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo. Este reglamento establece normas de desarrollo complementarias al CAU, con detalles técnicos pero que no alteran el contenido. En resumen, especifica los criterios sobre origen y el valor aduanero de mercancías y los nuevos procedimientos sobre declaraciones aduaneras.

El Reglamento de ejecución (UE) 2015/2447 de la comisión de 24 de noviembre de 2015, se establecen normas de desarrollo del Reglamento (UE) nº 952/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo. Detalla la ejecución práctica de los procedimientos aduaneros, como la

digitalización y los procesos electrónicos para las declaraciones aduaneras y establece normas sobre el tránsito y los flujos de mercancías.

Estos reglamentos establecen aspectos más detallados sobre ciertas actividades con el objetivo de garantizar un establecimiento uniforme de la normativa aduanera en todos los Estados miembros de la Unión Europea. También existen normas complementarias, no estrictamente arancelarias, que influyen en los controles aduaneros, sobre todo para la seguridad, salud y bienestar ciudadano ejerciendo un control más amplio en ciertas mercancías, controles fitosanitarios o veterinarios en frontera, la legislación sobre seguridad alimentaria y etiquetado de productos, así como de productos químicos... y aunque no afecten directamente en los aranceles, si pueden acarrear un mayor coste en el despacho de aduanas.

Todas ellas, son claves para el posterior proceso del despacho de aduanas, la inspección y la autorización de las mercancías en las aduanas se rigen por todos los reglamentos autorizados por Europa, también el trato arancelario de un producto según su origen o clasificación.

5. Explicación y aplicación de los aranceles Europeos en España

Una vez entendido el funcionamiento, la integración y la normativa que dicta el sistema aduanero en España, es necesario profundizar en uno de los elementos clave del sistema de aduanas: los aranceles.

Aunque los aranceles los dicta la Unión Europea, y son comunes para todos los Estados miembros, su implementación tiene un impacto directo en cada país. Resulta muy esencial entender el funcionamiento de los aranceles para comprender el alcance que tiene en el comercio internacional y en las relaciones con el resto de países.

Además, la recaudación arancelaria es una parte relevante de los ingresos a nivel internacional, como veremos más adelante, para ello es esencial estudiar cómo se calcula, quién gestiona estos ingresos y cuál es la distribución entre los Estados.

Los aranceles son los tributos que se aplican sobre los bienes comerciales que se importan o exportan de un territorio. Tradicionalmente han tenido su función recaudadora pero

actualmente su papel es mucho más extenso. Se han convertido en una herramienta de política comercial y económica.

Como ya hemos mencionado anteriormente, en Europa existe una política aduanera común donde todos los países miembros aplican los mismos aranceles a las mercancías que entran desde fuera; a su vez, se establece la libre circulación de mercancías sin aplicar aranceles dentro de las fronteras europeas. Dentro del marco europeo, el Arancel Aduanero Común es la herramienta que establece los derechos de importación y exportación aplicables a cada tipo de mercancía.

De este modo, como Estado miembro, España no establece sus propios aranceles, sino que aplica los fijados por el Arancel Aduanero Común, así como los procedimientos aduaneros comunes definidos en la normativa comunitaria.

5.1. Explicación y aplicación de los aranceles a la importación en España

Los aranceles a la importación en España son los que resultan aplicados al introducir bienes o servicios de otro país, que no sea miembro de la Unión Europea. Son los aranceles más comunes, se aplican a productos que ingresan desde países del exterior, dependiendo de la Comunidad a la que pertenezca o de los acuerdos firmados.

Cuando se va a producir la importación, en el despacho de aduanas, se controla el producto y su origen y una vez definida la mercancía se establece el arancel correspondiente. Los aranceles que se aplican a la importación son tres:

1. Arancel de tipo fijo sobre el valor (ad valorem): Se ajusta según el valor, es un porcentaje fijo sobre el valor de la mercancía. Se aplica sobre el precio del bien y se tiene en cuenta la cantidad que entra, el seguro y el transporte.
2. Específicos: no cambia con el valor, se aplica igual sobre cada una de las unidades de bienes comerciales que entran por la aduana.
3. Arancel combinado: es un arancel mixto que se aplica cuando se quiere evitar que un producto entre al país barato en exceso, se aplica sobre el valor (ad valorem) del bien y por cada unidad, combinando los dos aranceles anteriores.

En cuanto a la aplicación de aranceles, para calcular los aranceles que le corresponden al importador es necesario primero pasar el correcto despacho de aduanas. Cuando se introduce un producto de fuera de la Unión Europea, debe pasar el proceso de aduanas en el país en que quiere importar sus productos. En concreto, vamos a centrarnos en el procedimiento de España.

La empresa o persona que envía los productos de su país, genera una factura con el importe total de su producto sin tener en cuenta los aranceles u otros impuestos que pueda haber en el país de destino. Esta factura debe acompañar a la mercancía. Al llegar al país de destino, se inicia el proceso de despacho de aduanas, se declara oficialmente la importación a través de la presentación del Documento Único Administrativo (DUA). Como ya hemos explicado anteriormente, este documento lo presenta el propio agente de aduanas o transportista, donde se establece toda la información del producto.

Cuando la declaración es aprobada, la empresa o persona que quiere introducir el producto en su país, en otras palabras, la persona que importa debe pagar el coste del despacho de aduanas para poder liberar el producto. Este coste incluye, los aranceles y otros costes de importación como el pago del IVA. Aunque no se trate de un arancel, el IVA es un impuesto obligatorio sobre el consumo y debe liquidarse en el momento en que la mercancía entra en el territorio aduanero de la UE, es conocido como IVA de importación.

También, al coste de aranceles y el pago del IVA puede añadirse alguna tasa especial por ciertos productos, como las medidas antidumping o incluso los impuestos medioambientales. Estas medidas antidumping son medidas de protección para evitar que empresas extranjeras vendan a un precio inferior al del mercado interior. Los impuestos medioambientales se aplican según lo que establezca la nomenclatura específica.

En caso de que la Unión Europea tenga acuerdos comerciales con el país de origen, puede aplicarse una reducción o incluso eliminación del arancel de importación.

Finalmente, cuando se calcula el total que debe pagar el importador para liberar la mercancía, el agente de aduanas o la empresa de transporte genera una segunda factura. En esta factura se incluyen todos los costes mencionados anteriormente: aranceles, IVA,

posibles impuestos adicionales, así como los honorarios y otros gastos derivados de la gestión. Una vez se pasan los controles necesarios y se producen los pagos, el importador ya puede disponer libremente de la mercancía para su venta o para su comercialización dentro del territorio europeo, sin necesidad de volver a pasar los trámites aduaneros.

5.2. Explicación y aplicación de los aranceles a la exportación en España

Los aranceles a la exportación, son los aranceles que se aplican a los bienes que salen del país hacia países terceros. Estos aranceles son menos comunes, se aplican cuando se quiere limitar la exportación de bienes que son necesarios nacionalmente y se necesita asegurar el abastecimiento en el propio país, por las relaciones comerciales que existan entre los países,... Europa aboga por el libre comercio y el crecimiento de las empresas miembros de Europa, facilita el comercio dentro de ella limitando a los de fuera.

Los aranceles a la exportación se aplican en las aduanas dentro del país, el proceso es muy parecido, se debe presentar el Documento Administrativo Único, con la misma documentación como si se tratase de una importación, para proceder al despacho aduanero. El despacho de aduanas se encarga de analizar el producto a exportar y si hay algún arancel de exportación aplicable según su correcta nomenclatura, el responsable legal de que la clasificación de sus mercancías sea correcta es el exportador, incluso cuando utilice a un agente de aduanas como representante suyo. En caso de haber aranceles deberán ser pagados antes de que la mercancía salga del país.

6. Recaudación arancelaria en las aduanas españolas

En este apartado, vamos a hablar de la importancia de analizar la evolución de la recaudación en España desde la entrada en la Unión Europea. Esta evolución de aranceles en aduanas, es un indicador clave del desarrollo económico y del comercio exterior de nuestro país. La recaudación por aranceles refleja, en parte, la dinámica de las importaciones procedentes de fuera de la UE, así como la puesta en práctica del Arancel Aduanero Común. En resumen, estudiar la evolución sirve para analizar cómo han cambiado los flujos y la política comercial y valorar si apertura económica dentro de Europa.

España es un país muy bien ubicado geográficamente, tiene un lugar destacado con sus conexiones fronterizas, es nexo de muchas rutas comerciales con América, África, Europa,... Consta de muchos puntos aduaneros distribuidos por todo el país lo que hace que sea un punto estratégico para el comercio internacional, puertos de Algeciras, Valencia, Barcelona, Bilbao y Las Palmas, nodos clave en el transporte marítimo; también aeropuertos de interés mundial y además de las fronteras terrestres que existen con Francia y Portugal donde las aduanas se encuentran repartidas.

Dentro del reglamento del Código Aduanero Común de la Unión Europea se excluye a Ceuta y Melilla que cuentan con un régimen exclusivo diferente para controlar las aduanas. Canarias no está excluida dentro de la disposición del CAU pero tiene regularidades diferentes en aspectos, no se aplican los mismos aranceles que en el resto de la UE debido a su régimen económico especial, lo que favorece el comercio con el exterior.

De este modo, cabe destacar que la recaudación aduanera en España es gestionada por la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT). La AEAT aplica los aranceles necesarios y correspondientes según el tipo de mercancía que se importe.

En Europa, los aranceles se aplican mayormente a la importación, excepto en alguna circunstancia justificada por razones de interés general o urgencia económica. El impacto en la recaudación aduanera es insignificante, en las cifras oficiales de ingresos por derechos arancelarios se refieren casi exclusivamente a los aranceles de importación. La AEAT supervisa la disposición del Código Aduanero de la Unión y coordina los controles necesarios para garantizar que las mercancías cumplan con la normativa y se muestra transparente publicando los datos de recaudación y de todos los ingresos tributarios que gestiona el Estado.

6.1. Evolución de la recaudación por aranceles en España

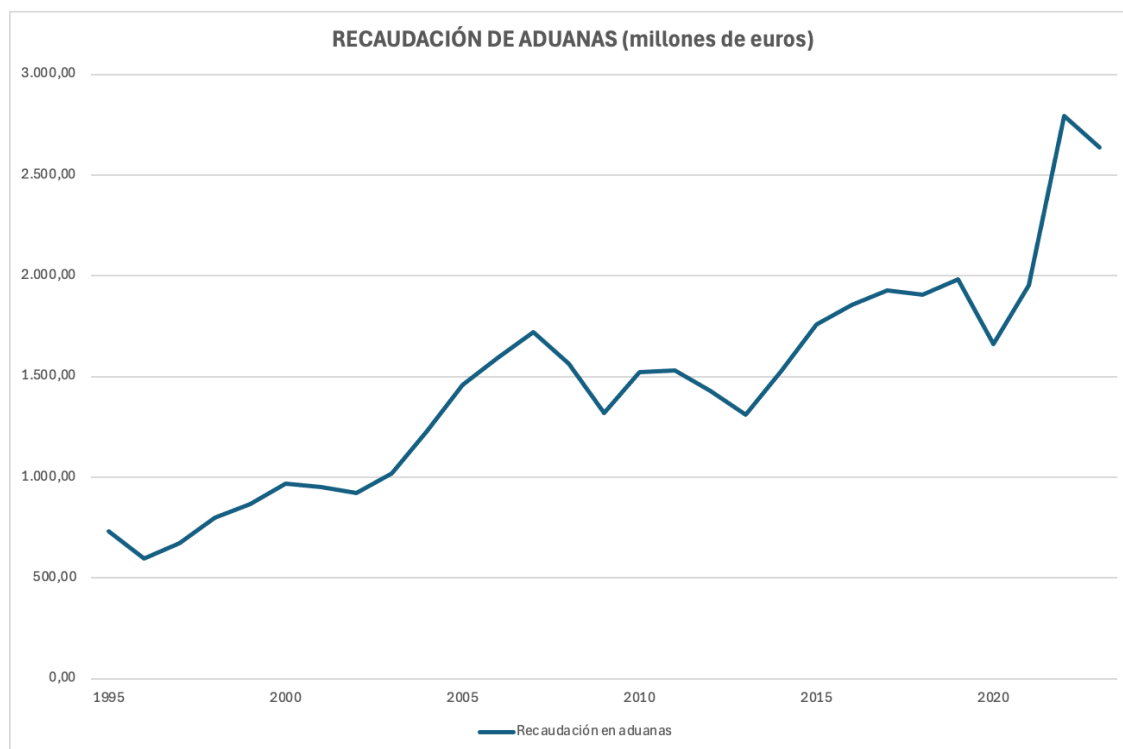
Desde la entrada de España en la Unión Europea, las aduanas y su control han sido dominio de la Unión Europea. La agencia tributaria es la encargada de elaborar los informes anuales y mensuales de la recaudación tributaria en España. Así como el Ministerio de Economía,

Comercio y Empresa lo hace sobre el comercio exterior de mercancías de España, con datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria. A partir de los datos proporcionados por estas estadísticas, vamos a analizar la evolución de la recaudación de aduanas desde 1995 hasta los datos más actualizados de los que disponemos, 2023. La creación de la Unión Europea y el crecimiento conjunto fomenta el crecimiento sincronizado de la economía internacional, un crecimiento que fue generalmente por sector exterior donde el comercio se empieza a expandir siguiendo una tendencia creciente durante todos los años.

A la par de la recaudación por aranceles en España, vamos a hablar del volumen de importaciones en el mismo periodo ya que están estrechamente relacionados. El volumen de importaciones es el total de bienes y servicios que adquiere un país del exterior, ya sea de la UE o de terceros, en un momento determinado. Este, mide en términos monetarios las mercancías importadas totales, sólo las importaciones provenientes de países terceros están sujetas a aranceles en aduanas ya que en el comercio europeo no se pagan derechos arancelarios, según lo dispuesto en el CAU. A su vez, la recaudación por aranceles refleja el nivel de importaciones procedentes de los países del exterior, dado que su cobro depende directamente del valor y la cantidad de bienes importados desde fuera de la UE. La recaudación por aranceles depende de lo que se establezca en las aduanas, dependiendo de su nomenclatura, el origen y las relaciones comerciales de Europa con el país de origen.

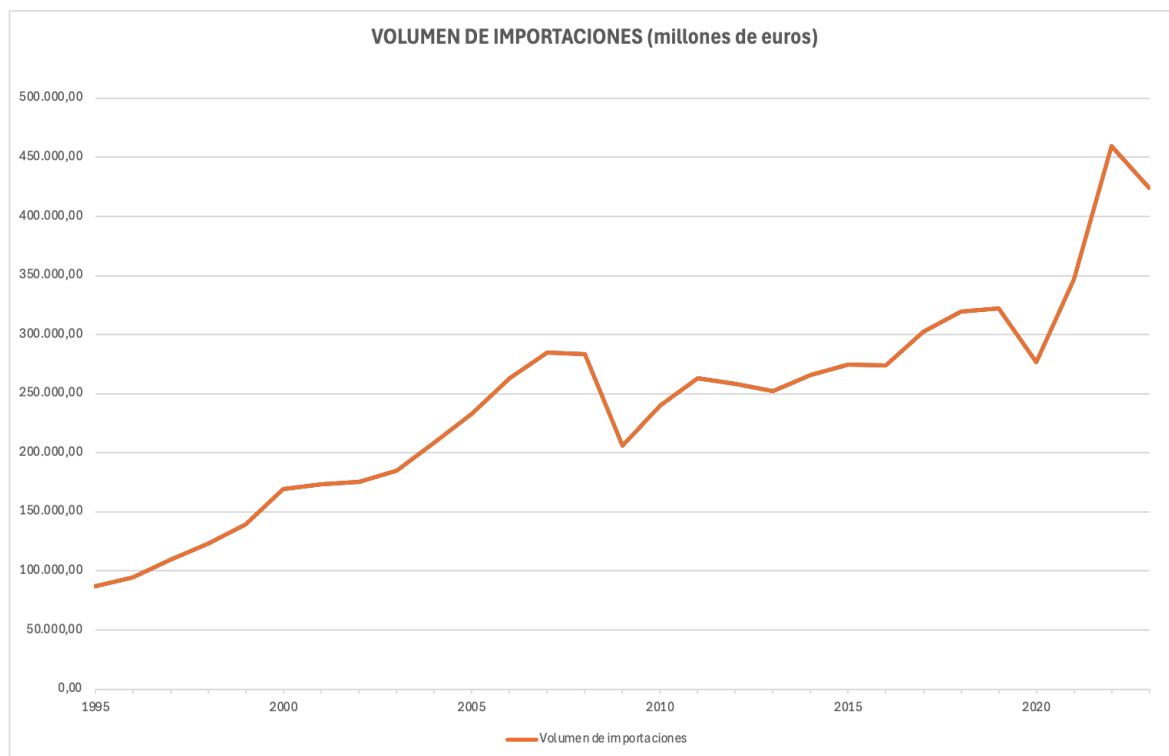
El aumento en la recaudación refleja que también se están introduciendo más bienes no comunitarios aumentando así el volumen de importaciones, impactando así en la política comercial. En conjunto, esta relación proporciona una visión clara de cómo las decisiones arancelarias y la dinámica del comercio exterior influyen en la economía nacional.

Gráfico 1: Evolución de la recaudación por aduanas en España (1995–2023)



Fuente: Elaboración propia con datos de la de la Agencia Tributaria de las Estadísticas de Comercio Exterior y los Informes anuales de tributación tributaria.

Gráfico 2: Evolución del volumen de importaciones en España (1995–2023)



Fuente: Elaboración Propia a partir de los datos de Datacomex de la Secretaría de Estado de Comercio con datos del Dpto. Aduanas e II. EE. de la AEAT

La tendencia que siguen ambos indicadores es similar, la evolución refleja el aumento del comercio internacional y, en particular, del volumen de importaciones.

En el Gráfico 1: Evolución de la recaudación por aduanas en España (1995–2023) se observa una tendencia general de crecimiento, especialmente marcada en los periodos de estabilidad económica y apertura comercial. En paralelo al gráfico 1, vamos a ir comentando el Gráfico 2: Evolución del volumen de importaciones en España (1995–2023) muestra una trayectoria similar, ya que ambos están estrechamente ligados.

España alcanzó en 1995 un total de 731,11 millones de euros por aranceles, y un total de 87.142,30 millones de euros en importaciones. En definitiva, la mayoría del comercio español proviene de la UE fomentando la relación intracomunitaria. La evolución fue continuada hasta la llegada de la crisis internacional, los datos ya precipitaban la crisis porque la

reducción de las importaciones se aceleraban al igual que la recaudación por aranceles hasta el comienzo en 2009. En estos años, España vivió sus peores años económicos, la economía sufrió fluctuaciones en todos los componentes del PIB, las importaciones disminuyeron considerablemente tanto del exterior como de la UE y por consiguiente la recaudación por estas.

Con la recuperación económica, se volvió lentamente a sus inicios. El comercio siguió evolucionando con el aumento de la recaudación de aranceles y de las importaciones en España.

El Covid-19 también acarreó duramente a la economía mundial, provocó una paralización generalizada del comercio, interior y exterior, la economía se estancó debido al cierre de fronteras de muchos países, las restricciones de transportes, el cierre perimetral,... Esto redujo mucho la economía, el consumo y la inversión que estuvo en sus límites mínimos. También, la importación y exportación experimentó una fuerte caída por lo que la recaudación cayó en picado. Las medidas de apoyo y la corta duración de la pandemia hizo que se solventara rápido esta situación.

Las ayudas económicas, el repunte de la demanda interna que se generó con la vuelta de la normalidad y la recuperación de la vida económica repuntó de nuevo la economía y el comercio exterior. Como resultado, se recuperó la recaudación y el volumen de importaciones en el país. La recaudación en aduanas en 2022 alcanzó los 2.794,43 y el volumen total de importaciones los 459.202,60 millones en el mismo año, volviendo a la fase expansiva con cifras muy superiores al resto de años analizados.

Las importaciones procedentes de la UE siguen siendo un pilar fundamental en la economía, aunque el aumento continuo de las importaciones extracomunitarias cada vez aportarán más. La recaudación por aranceles en España es un reflejo directo de la dinámica del comercio exterior con países no miembros de la UE. Aunque su peso fiscal ha disminuido frente a impuestos como el IVA ya que su función no es recaudatoria, es relevante en la política comercial, es un instrumento de financiación europea y una medida de protección económica.

La evolución de la recaudación por aranceles está estrechamente ligada a la política comercial y económica y a las relaciones comerciales con el resto del mundo ya que determinarán la evolución y el futuro de aranceles en los países.

6.2. Destino de la recaudación aduanera española

Aunque en los apartados anteriores se ha analizado la recaudación arancelaria como un reflejo de apertura y dinamismo comercial de España, es importante también entender cuál es el destino final de esos ingresos recaudados en las aduanas españolas.

El presupuesto de la Unión Europea establece los ingresos y los gastos de la Unión Europea para un periodo determinado, en general un año. Este presupuesto, está basado en las prioridades políticas y las necesidades europeas, financiando el funcionamiento del gobierno y cubriendo sus gastos a través de sus ingresos anuales. La Unión Europea no recauda impuestos por sí misma, de modo que, recauda los que se denomina recursos propios para financiarse. Entre esos recursos se encuentran los derechos de aduanas, esto es, debido a su importancia y estabilidad a lo largo de los años, fueron una de las primeras fuentes de ingresos desde la creación de la CEE hasta el día de hoy.

Como bien hemos mencionado anteriormente, la recaudación arancelaria se recoge en cada país miembro. Dentro de sus fronteras y de sus aduanas se procede al cobro de los derechos de aduanas cuando llegan las mercancías de fuera de la UE o las que están bajo aranceles a la exportación. La política comercial común (PCC) regula las relaciones comerciales europeas con el resto del mundo, protege la economía común estableciendo así los derechos aduaneros, los aranceles frente al exterior y reduciendo la competencia externa.

Aunque la recaudación de los derechos de aduana la realiza individualmente, no se destina íntegramente al país que las recauda pero tampoco a Europa. Antiguamente, cada país retenía un 20% de la recaudación por aduanas que obtenía para cubrir los costes del proceso que supone el control aduanero, puestos de trabajo, vigilancia, tecnología,...

Con el aumento del comercio este gasto es mayor por lo que desde 2021 los países retienen un 25% de la recaudación que tiene lugar en aduanas. Este porcentaje permite que los países hagan un esfuerzo y tengan incentivos para realizar este control adecuadamente.

En definitiva, cada país recauda el 100% de los aranceles y transfiere el 75% a la UE. Se deben transferir estos ingresos aduaneros a la UE con una periodicidad mensual, dentro de un plazo de dos meses desde su recaudación.

A partir de un informe mensual detallado de los ingresos, la Unión Europea controla que se cumpla la normativa y se estén llevando a cabo los controles adecuados y las tarifas impuestas. Verdaderamente, no es que cada país miembro deba esa cantidad a la Unión Europea, si no que actúan como intermediarios entre los países de fuera de la Unión Europea facilitando sus fronteras como depósito hasta que lo transfieran a la UE.

En conclusión, el objetivo de los aranceles no es solo económico. La UE funciona como un mercado único frente al resto de países, eliminando sus barreras internas y protegiendo a sus empresas frente a la competencia externa.

La recaudación por aranceles varía según el volumen de importaciones, la situación económica de cada país y los cambios globales. Además, la UE firma acuerdos comerciales con países no miembros para mejorar las relaciones internacionales y facilitar el comercio.

La tendencia de la recaudación por aranceles en Europa es variable, depende del volumen de las importaciones de cada país, su situación económica y los cambios en la estructura económica global y de las relaciones con el resto del mundo. La Unión Europea, a su vez, mantiene acuerdos comerciales con otros países no miembros de la Unión Europea. Estos acuerdos permiten beneficiarse comercialmente o simplemente evitan las tensiones comerciales y políticas que puedan influir negativamente en la economía común y a cada uno de los países miembros.

7. Los acuerdos y las relaciones comerciales internacionales: socios estratégicos y tensiones globales

Tras haber analizado la evolución histórica del comercio en España y Europa, la normativa vigente, la aplicación de aranceles y el papel recaudador en las aduanas españolas, resulta imprescindible abordar los acuerdos comerciales internacionales. Es muy importante entender las relaciones comerciales con el resto del mundo, así como la historia y situación de los países involucrados, entender los diferentes acuerdos comerciales entre países permite el correcto funcionamiento de las aduanas y de la implantación de aranceles en cada territorio, además que los acuerdos comerciales y las relaciones con el resto de países determinarán el futuro económico de una nación. Conocer el pasado permite entender el presente y facilita anticiparse a cambios futuros, crisis económicas o nuevas relaciones que establezca a los países.

Por tanto, los acuerdos comerciales son tratados entre dos o más países para aventajarse del intercambio de bienes, servicios o inversiones, facilitar los intercambios para incrementar la economía. Los acuerdos se pactan en base a unos intereses conjuntos, que incluye aspectos de aranceles, importaciones y exportaciones para facilitar el comercio entre los países. Los acuerdos, deben permitir aprovechar las ventajas pactadas y que se reflejen positivamente en la economía, es decir, que supongan el crecimiento económico del país. Sin embargo, es fundamental que dichos acuerdos no perjudiquen a las empresas nacionales, que exista protección en el tejido empresarial nacional frente a nuevos acuerdos. Dicho de otra forma, establecer acuerdos comerciales con el resto de países debe ofrecer ventajas para la expansión y los beneficios del marco empresarial, así como, que se extiendan para todos los países para que exista un equilibrio justo.

Ya lo argumentaba Viner en «The Customs Union Issue» (1950), que los acuerdos de libre comercio son beneficiosos cuando resultan en la creación de comercio, es decir, cuando se producen intercambios comerciales que antes no existían debido a barreras arancelarias. Sin embargo, señala que estos acuerdos pueden ser perjudiciales cuando causen desviación del comercio, esto es, cuando se redirige desde un productor más eficiente fuera del bloque hacia uno menos eficiente dentro del bloque debido a la eliminación de aranceles internos. La creación de acuerdos debe beneficiar positivamente a ambas partes, fomentar el crecimiento económico a aspectos en los que antes no podían debido a barreras comerciales

y arancelarias, y que se realicen de forma legal, sin que se utilice los acuerdos para otros medios o para aprovecharse de otros beneficios sobre países diferentes al acuerdo.

Tras la Segunda Guerra Mundial se establece el Acuerdo General sobre Aranceles aduaneros y comercio (GATT) en 1947, países de todo el mundo se unen para acabar y promover un acuerdo multilateral común que fomentará el mejor nivel de vida de los países y el apoyo entre ellos. En este acuerdo se establece el “Trato General De La Nación Más Favorecida” donde dicta que las ventajas a que se apliquen a ciertos países en materia aduanera debe verse aplicado también al resto de países, aunque siempre existen excepciones dando preferencias a los acuerdos previos a este. El GATT supuso los inicios de la creación de un comercio mundial, adaptándose a los tiempos e integrando un acuerdo más justo para los países en desarrollo. Lo que dio lugar a la creación en 1995 de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que asumió y amplió el sistema del GATT.

Actualmente, la Organización Mundial del Comercio (OMC) administra las normas comerciales mundiales, mejorando la capacidad de comercio y desarrollo económico. Resuelve de manera neutral problemas comerciales entre países y promueve la negociación de acuerdos para que el comercio sea una herramienta de crecimiento.

7.1. Acuerdos comerciales de la Unión Europea

Tras analizar la evolución del comercio en España, así como la normativa y los aranceles comunes, es fundamental entender el papel de los acuerdos comerciales internacionales. Los acuerdos europeos adquieren una relevancia particular sobre todo en lo que respecta a España, a sus ciudadanos y a sus empresas. Además, los acuerdos comerciales posicionan a la Unión Europea como un bloque con un fuerte poder negociador.

La Unión Europea tiene competencia en sus propios acuerdos comerciales, así como el resto de países del mundo. Europa representa al conjunto de países miembros y actúa de forma común, lo que permite una posición sólida a la hora de aplicar sus estrategias comerciales. El beneficio que se busca obtener de los acuerdos comerciales de la UE con otros países del exterior es la superación de barreras para el crecimiento económico conjunto.

En este sentido, la Unión Europea cuenta con más de cuarenta acuerdos dependiendo de su objetivo y alcance pero sin violar el acuerdo de la Nación mas Favorecida:

- Acuerdos de asociación económica (AAE): apoyan a países de África, Caribe y Pacífico para lograr su desarrollo económico a través de reducciones arancelarias y facilidades comerciales.
- Acuerdos de libre comercio (ALC): acuerdos preferenciales a los mercados, aplicados sobre países emergentes para el beneficio mutuo .
- Acuerdos de asociación (AA): acuerdos de comercio y cooperación entre países que refuerzan las relaciones con otros países.

Existen también acuerdos no preferenciales, es decir, no son puramente comerciales pero siguen la dinámica de cooperación y de fortalecer las relaciones con otros países, incluyen aspectos mucho más amplios.

El proceso de negociación para establecer los acuerdos comerciales en Europa, no es un proceso sencillo, está regido por un marco legal y unas pautas específicas que deben ser llevadas a cabo y valoradas para la ejecución de nuevos acuerdos. El artículo 218 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) es el encargado de establecer los procedimientos para la acogida de las nuevas alianzas y acuerdos con el resto del mundo.

A través de las distintas instituciones que forman la UE, se va analizando y aprobando el acuerdo que se quiere ejecutar, esto garantiza que se cumplan estándares, se mejore las competencias y se reflejen los intereses principales que se deben lograr.

La negociación se divide en dos partes, una sobre la protección de inversiones y otra sobre las disposiciones comerciales. El motivo fundamental para separar estas dos materias es porque tienen competencias distintas. Por un lado se protege a los inversionistas y a sus negociaciones en el extranjero pero se facilita la expansión de las empresas europeas en el mundo y el intercambio de bienes y servicios.

Los acuerdos comerciales tienen un impacto directo en la balanza comercial. Esta sufre continuas fluctuaciones debido a que los precios afectan directamente a los valores de exportación e importación, sobre todo en precios de las materias primas y la energía de las

que somos dependientes. También depende de la situación económica del resto de países, de las tensiones políticas y guerras.

La UE, como bloque, tiene una balanza comercial que se calcula sumando todas las exportaciones e importaciones de los países miembros y comparando los resultados. Asimismo, la situación de cada país puede afectar positiva o negativamente al conjunto de la UE. A su vez, la balanza comercial afecta directamente al PIB, dependiendo de su saldo afecta directamente al crecimiento económico.

7.2. Antecedentes al contexto actual de relaciones comerciales

Como ya hemos comentado, los acuerdos comerciales nacen con el objetivo de facilitar el intercambio entre países, reducir barreras arancelarias y promover el crecimiento económico conjunto.

En un mundo interconectado, la apertura al exterior y la generación de acuerdos permiten a las economías crecer al favorecer ventajas sobre los obstáculos comerciales, aranceles y barreras, permitiendo aumentar su demanda externa para lograr un mayor crecimiento económico.

El surgimiento de las nuevas potencias mundiales y de mercados ha intensificado la competencia por el dominio comercial global, provocando fricciones, la ruptura de acuerdos existentes y, en algunos casos, el inicio de guerras comerciales que desafían el equilibrio económico internacional.

7.2.1. La rápida modernización China

La república popular china experimentó un crecimiento acelerado desde las profundas reformas iniciadas en 1978, eliminando de manera gradual el sistema comunista anterior. Se trataba de un país subdesarrollado buscaba el surgimiento de la apertura al exterior basada en una economía mixta que permitiese iniciar un proceso modernizador del país.

Su cuantiosa y barata mano de obra permitió convertirse en el destino de deslocalización industrial, el traslado de empresas permitió un rápido proceso de industrialización y modernización que aumentó el comercio. Con esto, China se especializó en bienes manufacturados a muy bajo coste y las exportaciones se dispararon.

La incorporación en 2001 a la Organización Mundial de Comercio lo incluyó en los mercados internacionales aprovechándose de las facilidades y protección que ofrecía. Además permitió que China redujese sus aranceles, abriendo los mercados y eliminando barreras comerciales. Se establecieron Zonas Económicas Especiales (ZEE) donde se implementaron regímenes aduaneros especiales con aranceles reducidos y ventajas en los flujos de mercancías.

Actualmente, China es el primer exportador mundial y la segunda mayor economía. China y la Unión Europea establecieron relaciones desde 1975, con el desarrollo de China a lo largo del siglo XX esta relación ha evolucionado convirtiéndose en el segundo socio comercial de la UE. A su vez, la UE es el primer socio comercial de China.

7.2.2. La gran potencia mundial (EEUU)

Estados Unidos siempre ha liderado el comercio y la economía mundial siendo la mayor potencia mundial. EEUU es un país muy industrializado, con altos niveles de productividad y uso de tecnologías modernas. La economía americana se basa en sectores clave como la agricultura, un gran sector industrial, pero sobre todo un mercado terciario basado en los servicios.

Hasta ahora, la economía estadounidense en términos de PIB es la gran economía del consumo. Su economía tiende a la importación elevada superando con creces la exportación, una importación para cubrir la gran demanda de bienes que supone una balanza comercial muy deficitaria y desnivelada.

La relación de Europa con Estados Unidos ha estado muy unida debido a una historia conjunta, junto con posiciones estratégicas paralelas que fomentaban el comercio y la inversión entre ambos. La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP; siglas en inglés) fue la propuesta de acuerdo comercial entre la UE y EEUU para promover el comercio y el crecimiento económico multilateral.

7.3. La primera guerra comercial

Para entender la primera guerra comercial vivida en el panorama mundial, era necesario recalcar cuáles fueron las causas que comenzaron con las tensiones. En resumen, un crecimiento exponencial de China y su posicionamiento en el mercado surgiendo un nuevo rival para lo que llevaba siendo la primera potencia mundial todos los años anteriores.

Esto supuso a no solo un rival competitivo, sino que también despertó un renovado sentimiento nacionalista y proteccionista en la política estadounidense, donde la llegada al poder, el 20 de enero de 2017, de Donald Trump marcará un punto de inflexión significativo en el comercio mundial y en las futuras relaciones comerciales.

La primera presidencia de Donald Trump, candidato republicano, defensor de "Hacer América Grande Otra Vez (Make America Great Again)" y "Estados Unidos Primero (America First)", reestructuró por completo la política exterior. Esta política exterior se basaba en la política nacionalista que defendía los intereses americanos, interponiéndose en acuerdos ya existentes, deteniendo el TTIP y aumentando los aranceles por importación a Europa y al resto de países del exterior.

Una de las principales causas fue el conflicto por los subsidios otorgados a las empresas aeronáuticas Airbus (UE) y Boeing (EE. UU.), acusando a la Organización Mundial del Comercio (OMC) de conceder ayudas ilegales a sus fabricantes.

Trump extendió los aranceles al acero, aluminio europeos y a la aceituna negra española, que aumentó a un 35% por su comercio injusto debido a las ayudas de la PAC de la UE que perjudicaba a los productores americanos. Estas medidas también buscan reducir su déficit comercial y dar prioridad a América. Europa actuó de la misma manera sobre empresas Estadounidenses.

También, China y Estados Unidos mantienen sus diferencias políticas, tuvieron una guerra comercial desde 2018 por el rápido desarrollo de China y sus diferencias políticas, Trump aumentó fuertemente los aranceles especiales.

La llegada de Joe Biden en 2021 liberará tensiones con la Unión Europea. A partir de aquí, se crea un acuerdo que elimina los aranceles entre ambos territorios durante 5 años. “Esto

demuestra el nuevo espíritu de cooperación entre la UE y los EE.UU., y también que podemos resolver los demás problemas en beneficio mutuo. Juntos podemos lograr resultados para nuestros ciudadanos y nuestras empresas”(Ursula von der Leyen, 15 junio de 2021).

En cambio, las disputas con China han seguido estando presentes durante todos estos años, Joe Biden ha seguido manteniendo sus altos aranceles en productos importados procedentes de China. Aunque en cierta medida las relaciones entre ambos han ido mejorando pero manteniendo su postura proteccionista frente al otro.

7.4. Contexto aduanero actual del comercio internacional

Este conflicto anterior marcó las bases para el futuro de las relaciones comerciales entre las principales potencias mundiales que, lejos de desaparecer, han seguido presentes en los años posteriores.

El 20 de enero de 2025, se produce la vuelta al poder de Donald Trump, una doble presidencia que ha acarreado de nuevo tensiones e incertidumbres frente al comercio internacional. Desde su nuevo mandato ya ha amenazado con volver a aumentar los aranceles fuertemente contra la Unión Europea y sus otros socios comerciales afectando fuertemente a su comercio exterior. Lo que significa, pretende volver a las medidas proteccionistas bajo su posición nacionalista y populista defendiendo a los ciudadanos americanos.

El arancel que pretende imponer es de un 25% sobre los productos europeos. Trump afirma que otros países han usado los aranceles contra ellos durante décadas y ahora es su turno de comenzar a usarlos contra otros países (...).

Esto supone, volver a una nueva guerra comercial con el resto de países del mundo que va más allá de las BRICS, una asociación económica formada por las economías emergentes y nuevos rivales comerciales como Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica; sino también sobre sus socios cercanos. Pretende imponer aranceles del 25% sobre los productos de Canadá y

México por la llegada de productos ilegales a EEUU, así como al acero y aluminio, del cual son un gran proveedor.

El efecto de las decisiones de Trump son unánimes, se van a devolver estos aranceles a los productos estadounidenses generando más tensiones y más barreras mundiales en el comercio. A su vez, gran parte de los afectados van a ser los ciudadanos, que van a pagar los altos aranceles afectando a los precios americanos. España es un gran exportador de productos alimentarios, petróleo refinado, piezas y productos automovilísticos y productos fármacos, nos hemos especializado en productos de gran calidad que son muy diferenciados por otros países, la mayor parte de los socios españoles están dentro de la Unión Europea y Estados Unidos, China y Reino Unido de fuera. La balanza comercial española se ha mantenido deficitaria a lo largo del tiempo, debido a la dependencia energética en gas, petróleo y electricidad, es imprescindible en nuestra economía y en la estructura productiva del país se basa en el sector terciario, en los servicios y el turismo, que no es un sector exportador o por lo menos no se mide en la balanza comercial, aunque aporta los mayores ingresos al país. La evolución de las exportaciones ha seguido una tendencia ascendente desde la liberalización del comercio, exceptuando los primeros años de crisis internacional y del covid-19 debido a las situaciones propias que vivió cada país.

Debido al aumento importante también del comercio con América y con China la guerra comercial puede afectar a las exportaciones españolas, aunque mantengamos déficit comercial con EEUU y China este déficit podría verse incrementado por la reducción de las exportaciones españolas. El presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles, Antonio Bonet defiende que “las exportaciones españolas a EEUU podrían reducirse hasta el 25%, lo que supondría pérdidas cercanas a los 4.300 millones de euros” matizando también que “el efecto sobre el PIB español sería moderado, de algo menos del 0,3%”, aunque algunas industrias sufrirían un impacto significativo. Esto se debe a la diversificación de las exportaciones sobre el resto de países del mundo, de que no se mantienen únicamente en el mercado americano y su diferenciación de ciertos productos permite abrirse a nuevos mercados y seguir aumentando sus exportaciones, aunque el mercado americano genere grandes ingresos en las exportaciones españolas este cambio en los aranceles puede suponer una pérdida no tan significativa en la economía española.

8. Conclusiones y reflexiones

A continuación vamos a finalizar el trabajo, dividiéndolo en conclusiones y reflexiones. En primer lugar, vamos a exponer las conclusiones, las cuales dan respuesta a los objetivos planteados al inicio.

Este trabajo ha permitido entender cómo el sistema aduanero español está plenamente integrado al marco de la Unión Europea. Desde la entrada de España en la Unión Europea, se ha ido actualizando la legislación y adaptando los reglamentos en las aduanas para la correcta aplicación de aranceles.

La gran cantidad de reglamentos y procedimientos que existen en las aduanas hace que el sistema aduanero sea difícil de entender y aplicar en la práctica. Esto significa que, aunque hay muchas normas bien definidas, en la realidad estas disposiciones pueden volverse complicadas y difíciles de interpretar correctamente durante las operaciones de aduanas. Por lo que, durante el trabajo se ha procedido a explicar y analizar paso a paso el conjunto de procedimientos y regulaciones que aplica España en materia aduanera, facilitando así su comprensión y aplicación en la realidad. Una correcta gestión y comprensión de los procesos de aduanas resulta fundamental para agilizar los trámites y evitar retrasos en la llegada y salida de bienes.

Siguiendo con los objetivos del trabajo, se hace especial atención al funcionamiento de aranceles, tanto a la aplicación en aduanas como al proceso de pago de los mismos. El pago de aranceles muchas veces da lugar a confusión, la explicación de proceso de clasificación y pago para la entrada de mercancías tanto en España como en Europa. A su vez, comprender los aranceles permite entender el papel que tienen en Europa, como vemos visto, no están enfocado a un papel recaudador, si no un modo de protección para realzar las empresas europeas sobre el resto del mundo.

Relacionado con lo anterior, aunque la recaudación por aranceles es propia de España, el destino de ellos no, Europa recauda parte de esos aranceles para seguir proporcionando un

correcto funcionamiento y permitir que se mantenga en el futuro. Por tanto, entender el sistema de aduanas, el uso de los tipos arancelarios y destino también permite valorar el papel de los aranceles en Europa, que forman una buena parte de sus ingresos. A su vez, España aunque esté reducida a la legislación Europea, en cierta parte, su economía tiene un doble apoyo en posibles diferencias comerciales y tensiones con otros países.

Por último añadir, que las actuales tensiones comerciales ponen de manifiesto la importancia de contar con una política comercial común sólida, como la que ofrece la Unión Europea. Un sistema sólido que aboga por la seguridad, por sus intereses y la apertura al exterior, actuando de forma conjunta y única ante nuevos ataques arancelarios.

Actualmente, una guerra comercial podría paralizar los flujos comerciales afectando a España y al resto de Europa, pero en los países europeos contamos con una ventaja que no tiene el resto: su mercado interior unificado. La guerra comercial seguirá afectando a las importaciones y exportaciones españolas, pero, como hemos visto en la evolución de aranceles en España, la mayoría proceden de Europa, por lo que los propios países miembros pueden cubrir gran parte de sus necesidades. Esto nos favorece para amortiguar el impacto de la subida de aranceles por parte de países terceros.

En cuanto a las reflexiones, se quiere cerrar el presente trabajo con una visión más personal y crítica.

La imposición de aranceles permite proteger sectores estratégicos o vulnerables frente a grandes empresas que tienen mayores facilidades para crecer y ganar mercado, apoyando y protegiendo la economía propia y la competencia justa. En términos económicos, las empresas nacionales permiten un gran crecimiento por el lado de la demanda interna, fomentando el consumo, el empleo, la inversión,... Por otro lado, sin dejar de lado el crecimiento económico, los flujos comerciales proporcionan un crecimiento muy grande en nuestro país y en el resto de Europa, la apertura al exterior es clave y necesaria para el PIB.

Este trabajo invita a pensar en lo importante que es encontrar un equilibrio entre proteger los productos nacionales y mantener el comercio con el resto del mundo. El problema viene cuando las motivaciones en las que se basa la subida de aranceles frente a otros países no se basan en el crecimiento económico. En definitiva, al buscar perjudicar a las naciones competidoras para favorecer a la propia, las consecuencias pueden ser muy diferentes a las intenciones iniciales. El primer efecto, será un aumento del precio de los consumidores, tanto de dentro como fuera del país. Por otro lado, los aranceles pagados al gobierno son asumidos por la empresa que quiere introducir la mercancía extranjera en el país, por lo que, las empresas que importan van a tener un mayor coste que, en parte, reflejarán en sus precios.

Por tanto, tiene sentido aplicar aranceles cuando se adquieren productos del exterior que ya se producen en el país, como forma de potenciar la economía propia y proteger a las empresas. Sin embargo, si se trata de productos que no se fabrican o no se producen en el país, imponer aranceles puede suponer el efecto contrario, que no se puedan producir bienes porque la importación de mercancías pueda suponer un alto coste. Los aranceles deben aplicarse con criterio, según las circunstancias y el impacto que puedan tener. Como defendía Aristóteles: “La virtud se encuentra en el equilibrio, no en el exceso ni en el defecto”; defender la economía nacional frente al resto de potencias es crucial para el crecimiento propio, pero, también los países necesitan para el proceso productivo de sus empresas bienes del exterior.

En resumen, la globalización es una realidad consolidada que ha transformado las relaciones comerciales y productivas a nivel mundial. Sin embargo, las recientes disputas comerciales y el auge de vuelta al proteccionismo plantean una cuestión fundamental, si la globalización puede desaparecer o verse reducida debido a las tensiones políticas, económicas y a los intereses propios de un país. El desafío de los próximos años será encontrar de nuevo el equilibrio y la paz entre los intereses de cada Estado. La Unión Europea ofrece a España una sólida protección frente a las tensiones y disputas del comercio internacional, afrontando los desafíos globales con mayor estabilidad, seguridad jurídica y poder de negociación que si actuara de forma aislada.

Bibliografía

- Franco, I. L., & Melgar, J. M. O. (2013). El sistema comercial español en la economía mundial: (siglos XVII-XVIII).
- Historia de España. 2 Bachillerato. Savia. (2016).
- Cavallaro, M. E. (2009). Los orígenes de la integración de España en Europa: desde el franquismo hasta los años de la transición.
- Betemps, C. M. (1987). La Aduana española ante la integración en las Comunidades Europeas. Dialnet. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=581969>
- Despacho de aduanas: Qué es y cuáles son sus funciones. (s. f.). <https://www.packlink.es/blog/despacho-de-aduanas-que-es-y-cuales-son-sus-funciones/>

- BOE-A-2004-4668 Instrucción 1/2004, de 27 de febrero, de la Dirección General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, de valoración en aduanas de las mercancías. (s. f.-b). <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2004-4668>
- Presupuesto de la UE: gasto | Unión Europea. (s. f.). European Union.
https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/budget/how-eu-budget-spent_es
- El sector exterior. (s. f.) <https://www.revistasice.com/index.php/SICE/issue/archive>
- Código aduanero de la Unión | EUR-Lex. (s. f.).
<https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/union-customs-code.html>
- Directiva - 2006/112 - EN - Directiva IVA - EUR-LEX. (s. f.).
<https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2006/112/oj/spa>
- VINER, J. (1.950): «The Customs Union Issue», Nueva York, Carnegie Endowment for International Peace.
- España-Exportaciones de mercancías 2024. (s. f.). Datosmacro.com.
<https://datosmacro.expansion.com/comercio/exportaciones/espana>
- Gil Pareja, S., Llorca Vivero, R., & Martínez Serrano, J. A. (s.f.). Los acuerdos comerciales y el comercio exterior [Documento PDF]. Universidad de Valencia.
https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_PEE/158art04.pdf
- BOE.es - DOUE-L-2023-81531 Reglamento de Ejecución (UE) 2023/2364 de la Comisión, de 26 de septiembre de 2023, por el que se modifica el anexo I del Reglamento (CEE) no 2658/87 del Consejo, relativo a la nomenclatura arancelaria y estadística y al arancel aduanero común. (s. f.) <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2023-81531>
- Gallego, M. (2023, 6 junio). Impuestos y aranceles para importar en España desde el exterior de la Union Europea. SpainBOX - Mailboxes, Envío Paquetes y Pallets, Transporte Urgente Internacional Con UPS, DHL, Fedex y TNT Exportacion Importación.
- DataComex - Estadísticas del Comercio Exterior - Ministerio de Industria, Comercio y Turismo de España - Secretaría de Estado de Comercio. (s. f.).
https://comercio.serviciosmin.gob.es/Datacomex/principal_comex_es.aspx
- Agencia Tributaria: Informes anuales de Recaudación Tributaria. (2025, 1 julio).

Anexos

RECAUDACIÓN TRIBUTARIA EN ESPAÑA (MILLONES EUROS)

	INGRESOS TRIBUTARIOS POR IVA (IVA IMPORTACION) millones de euros	VOLUMEN DE IMPORTACIONES millones de euros	RECAUDACIÓN EN ADUANAS millones de euros
1995	5.311,00	87.142,30	731,11
1996	5.430,00	94.179,48	596,90
1997	6.344,00	109.468,69	674,10
1998	6.855,00	122.856,11	798,14
1999	7.994,00	139.093,71	867,00
2000	10.219,00	169.468,10	969,22
2001	10.696,00	173.210,12	952,78
2002	10.727,00	175.267,87	923,08
2003	11.603,00	185.113,68	1.020,19
2004	12.673,00	208.410,70	1.231,96
2005	9.713,00	232.954,47	1.458,47
2006	8.651,00	262.687,19	1.595,39
2007	9.377,00	285.038,31	1.720,43
2008	9.254,00	283.387,76	1.566,05
2009	6.253,00	206.116,17	1.318,54
2010	7.843,00	240.055,85	1.521,59
2011	8.843,00	263.140,74	1.531,18
2012	8.780,00	257.945,63	1.429,18
2013	9.387,00	252.346,78	1.310,60
2014	10.089,00	265.556,61	1.525,61
2015	12.459,00	274.772,30	1.756,67
2016	13.673,00	273.778,60	1.856,02
2017	14.599,00	302.431,20	1.928,18
2018	16.484,00	319.647,30	1.906,42
2019	17.282,00	322.436,90	1.984,29
2020	15.174,00	276.925,10	1.662,96
2021	19.945,00	346.283,40	1.954,86
2022	27.134,00	459.202,60	2.794,43
2023	23.666,00	424.248,70	2.638,75

Elaboración propia con datos de la Agencia Tributaria, estadísticas del comercio exterior (Data Comex); Informes anuales de Recaudación Tributaria